

日本エンタープライズ株式会社

Nihon Enterprise Co., Ltd.



2019年5月期 決算説明資料
(2018年6月～2019年5月)

1	2019年5月期 決算概況	P.2
	業績ハイライト	P.3
	連結損益計算書 (サマリー)	P.4
	四半期業績推移	P.5
	売上高	P.6
	クリエイション事業 売上高	P.7
	ソリューション事業 売上高	P.9
	売上原価	P.11
	販売費及び一般管理費	P.13
2	セグメント別 事業概況	P.15
	● クリエイション事業	P.17
	コンテンツサービス、ビジネスサポートサービス	P.18
	● ソリューション事業	P.24
	システム開発・運用サービス	P.25
3	連結業績予想と事業展開	P.29
	連結業績予想	P.30
	事業展開	P.31

1. 2019年5月期 決算概況

クリエイション事業

「コンテンツサービス」、「ビジネスサポートサービス」、「その他」



- 通信キャリアのプラットフォーム市場が縮小する中、他のプラットフォーム市場における新タイトル投入で収益確保
- キットिंगサービスの強化(RPA※ツールの決定版「Kitting-One」を販売)
- 飲食事業者向け E C サービス『いなせり』の他、一般消費者向け E C マーケット『いなせり市場』、実店舗型サービス開始などに注力

※Robotic Process Automation: 認知技術を活用した業務の効率化・自動化の取り組み

ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」、「その他」※1



- クリエーション事業で培ったノウハウを活かし、受託開発（スクラッチ※2 開発）を中心としたトータルソリューションサービス提供に注力
- 中古端末買取販売サービスの推進

※1 店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他（海外）」の区分を統合

※2 システム開発で、特定のパッケージ製品のカスタマイズや機能追加などによらず、すべての要素を個別に最初から開発すること

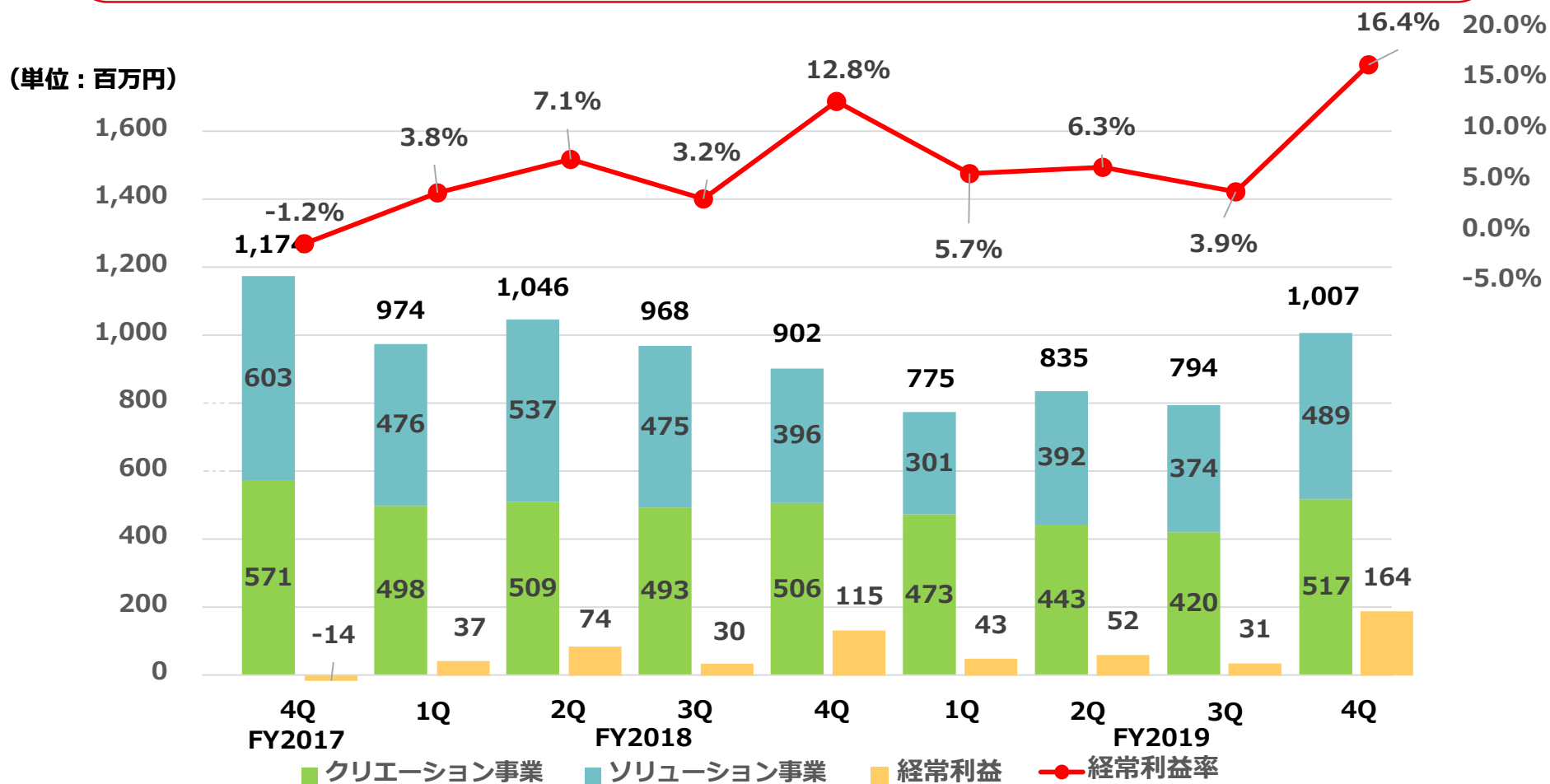
連結損益計算書 (サマリー)

(単位：百万円)

	2019年5月期	2018年5月期	前年度比	
			金額	増減率
売上高	3,413	3,892	▲479	▲12.3%
売上原価	1,856	2,258	▲401	▲17.8%
売上総利益	1,557	1,634	▲77	▲4.7%
販売管費	1,314	1,459	▲144	▲9.9%
営業利益	242	174	67	38.5%
営業外収益	54	87	▲33	▲38.2%
営業外費用	3	5	▲1	▲29.4%
経常利益	292	257	35	13.7%
特別利益	40	164	▲124	▲75.7%
特別損失	62	81	▲19	▲23.3%
税金等調整前当期純利益	269	340	▲70	▲20.7%
法人税等合計	142	143	▲0	▲0.6%
当期純利益	127	196	▲69	▲35.4%
非支配株主に帰属する当期純利益	29	30	▲1	▲4.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	97	166	▲68	▲41.1%

四半期業績推移

- クリエーション事業は、QoQ23.1%の増収
- ソリューション事業は、QoQ30.9%の増収
- 経常利益率は、QoQ12.5ポイント増加



（単位：百万円）

	2019年5月期	2018年5月期	前年度比	
			金額	増減率
クリエイション事業	1,855	2,007	▲152	▲7.6%
ソリューション事業	1,558	1,885	▲326	▲17.3%
合計	3,413	3,892	▲479	▲12.3%

■ クリエーション事業

「ビジネスサポートサービス」「その他」が増加するも、「コンテンツサービス」の減少が影響し、7.6%減収

■ ソリューション事業

「システム開発・運用サービス」が増加するも、「その他」の店頭アフィリエイトの事業譲渡の影響等により、17.3%減収

（単位：百万円）

	2019年5月期	2018年5月期	前年度比	
			金額	増減率
コンテンツサービス	1,291	1,486	▲194	▲13.1%
ビジネスサポートサービス	500	461	39	8.5%
その他の	62	59	3	5.7%
合計	1,855	2,007	▲152	▲7.6%

■コンテンツサービス

通信キャリアのプラットフォーム市場の縮小が大きく影響し、13.1%減収

■ビジネスサポートサービス

自社開発のサービスを活用した受託開発及びIP電話導入などが引き続き堅調に推移し、8.5%増収

■その他（太陽光発電）

日照量に恵まれ堅調に推移し、5.7%増収

■コンテンツサービス

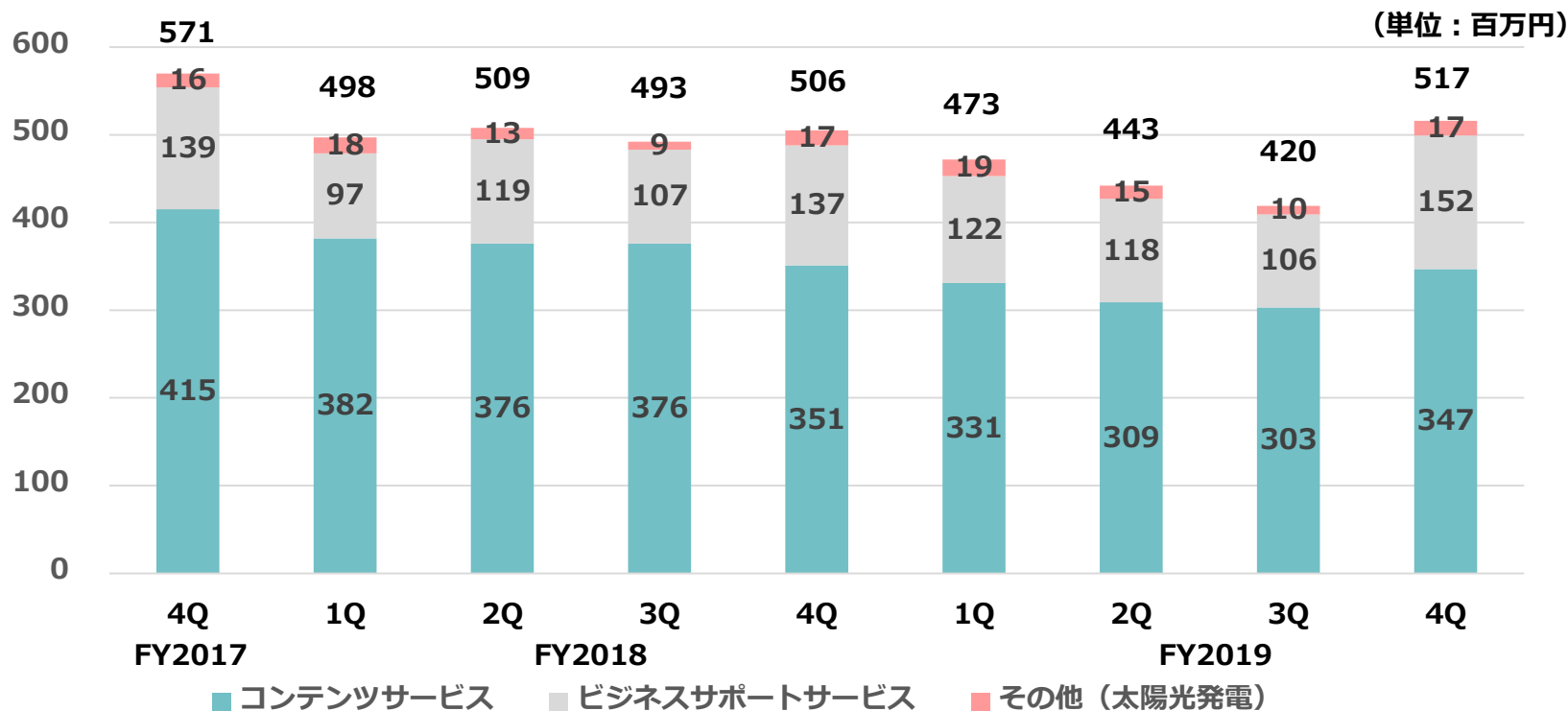
通信キャリア以外のプラットフォームへの展開に注力し、QoQ14.7%の増収

■ビジネスサポートサービス

自社開発のサービスを活用した受託開発及びIP電話導入などが堅調に推移し、QoQ43.0%の増収

■その他（太陽光発電）

日照時間の増加（春期）に伴い、QoQ65.9%の増収



（単位：百万円）

	2019年5月期	2018年5月期	前年度比	
			金額	増減率
システム開発・運用サービス	1,551	1,369	182	13.3%
その他の	6	515	▲508	▲98.7%
合計	1,558	1,885	▲326	▲17.3%

■システム開発・運用サービス

企業によるIT投資の増額基調を背景に、案件獲得が増勢に進み、13.3%増収

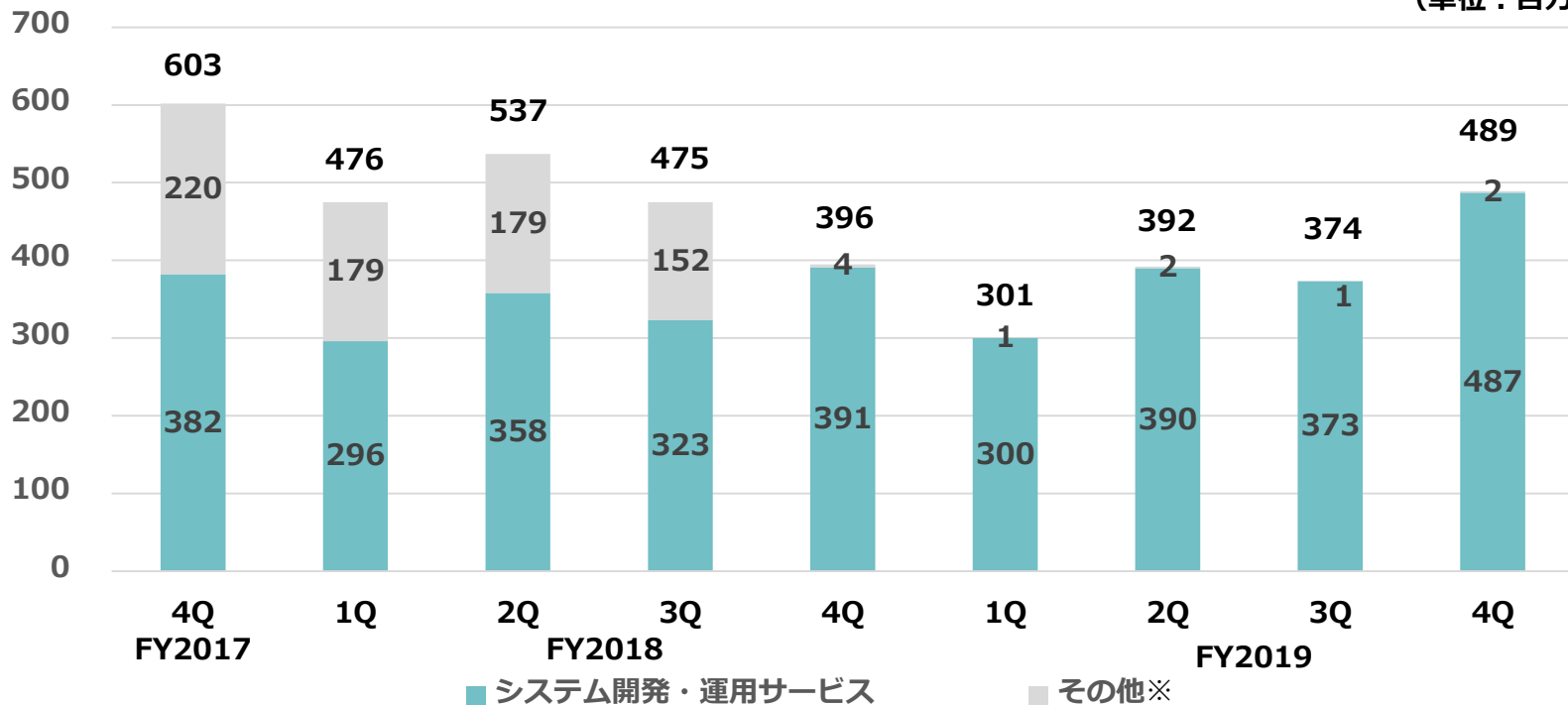
■その他※

店頭アフィリエイトの事業譲渡（2018年2月28日）及び、中国子会社の持分譲渡（2018年3月30日）に伴い、98.7%減収

※店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他（海外）」の区分を統合

■ システム開発・運用サービス
 引き続き案件獲得が増勢に進み、QoQ30.7%の増収
 4Qにおける最高売上高（FY2017以降）を更新

（単位：百万円）



※店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他（海外）」の区分を統合

売上原価（前年度比）

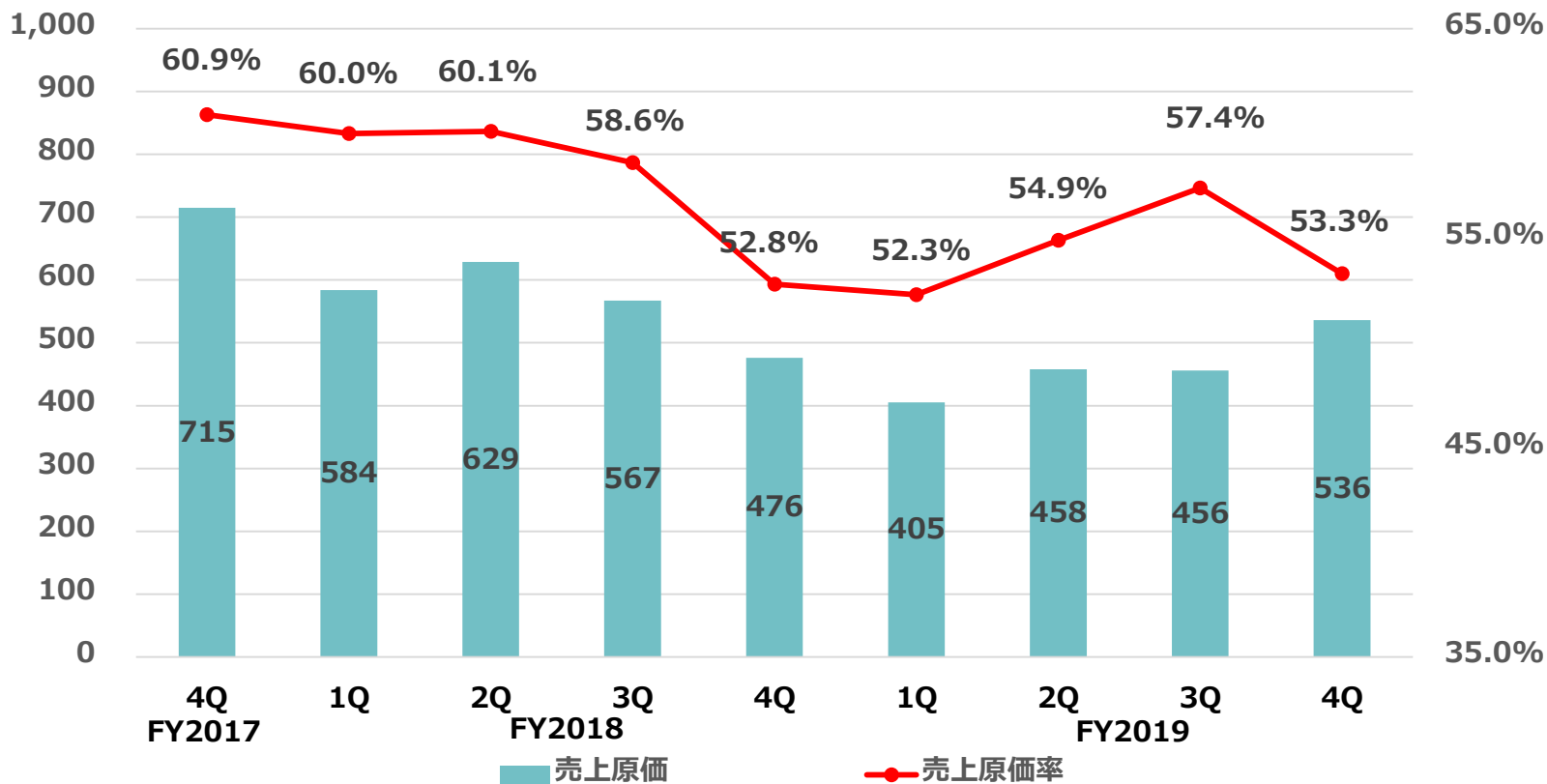
（単位：百万円）

	2019年5月期	2018年5月期	前年度比	
			金額	増減率
売上原価	1,856	2,258	▲401	▲17.8%
売上原価率	54.4%	58.0%	-	-

売上原価率の高い「店頭アフィリエイト」の事業譲渡や、コスト削減に努めた結果、
売上原価17.8%の減少、売上原価率3.6ポイントの改善

4Qの大幅な増収及びコスト削減の徹底により、
売上原価率がQoQ4.1ポイント改善

(単位：百万円)



販売費及び一般管理費（前年度比）

（単位：百万円）

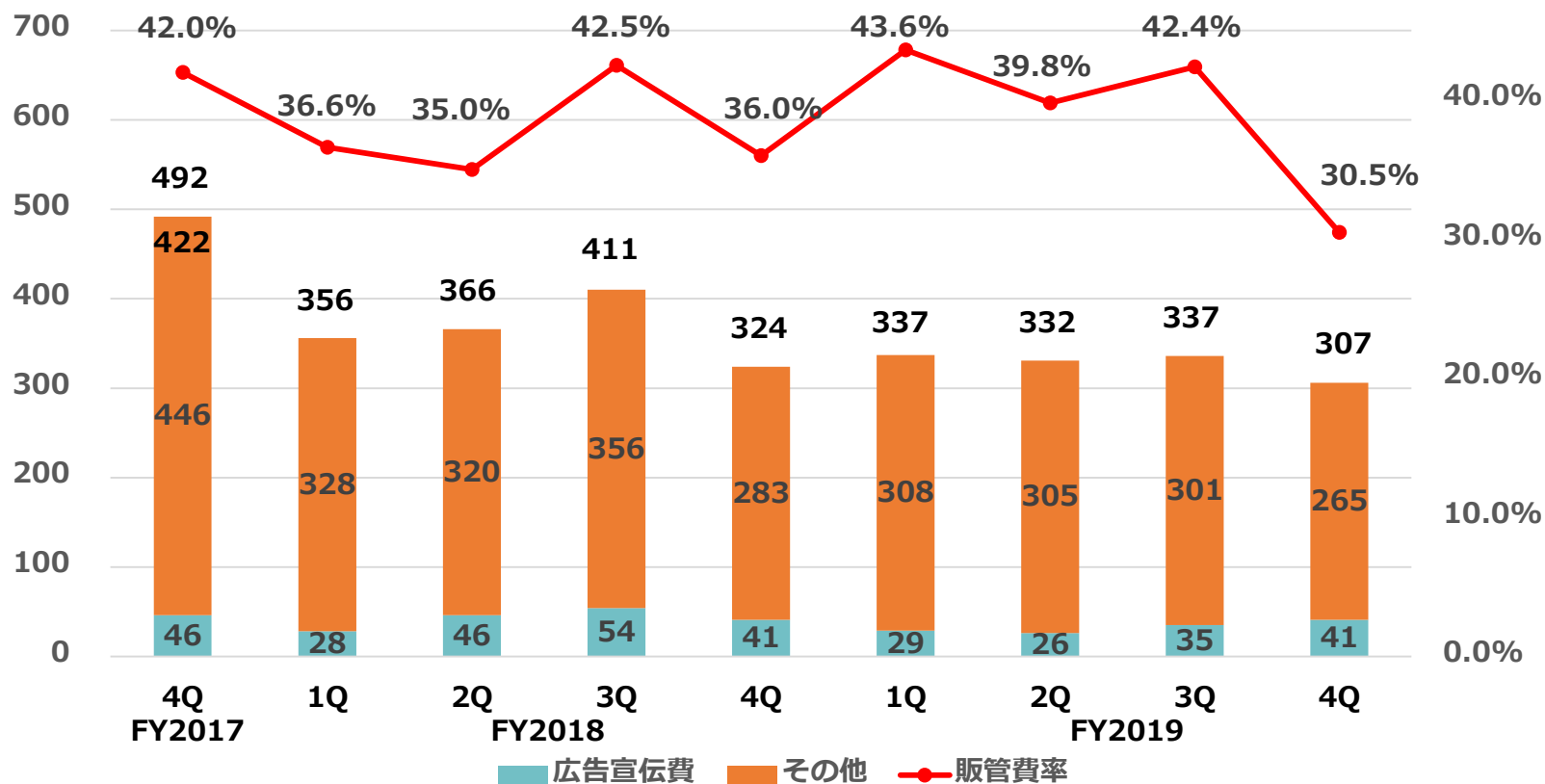
	2019年5月期	2018年5月期	前年度比	
			金額	増減率
（ 広 告 宣 伝 費 ）	133	171	▲37	▲21.7%
（ そ の 他 ）	1,180	1,288	▲107	▲8.4%
販 管 費	1,314	1,459	▲144	▲9.9%
販 管 費 率	38.5%	37.5%	-	-

人件費や研究開発費の減少に加え、効率的な広告展開による
 広告宣伝費の削減等により、販管費144百万円減少。

販売費及び一般管理費（四半期推移）

研究開発費の減少及び継続的なコスト削減の他、4Qの大幅な増収により、販管費率QoQ11.9ポイント改善

(単位：百万円)



2. セグメント別 事業概況

クリエイション事業



自社IPを活用した
サービスの提供を通じて
新しいライフスタイル、
ビジネススタイルを創造する

- ✔ コンテンツサービス
- ✔ ビジネスサポートサービス
- ✔ その他

ソリューション事業



ITソリューションの開発を通じて
お客様ビジネスに
新しい価値を提案する

- ✔ システム開発・運用サービス
- ✔ その他※

※店頭アフィリエイトの事業譲渡及び中国子会社の持分譲渡に伴い、「広告代理サービス」及び「その他（海外）」の区分を統合



2-1. クリエーション事業

エンターテイメント

話題のコミック・小説を中心に、ビジネス・実用書・雑誌・写真集など、多彩なジャンルをカバーした総合電子書籍サービスや、エンターテインメント関連のコンテンツ

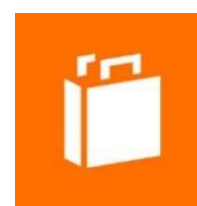


ライフスタイル

各IC間の所要時間がわかる詳細渋滞マップや、通過地点のリアルタイムの道路状況をお届けする交通ライブ映像など、全国の高速道路・一般道路の情報をもっと詳しく知りたいお客様に役立つ機能を搭載した実用アプリ

月間20万人のユーザーに向けて、女性のための「美」と「健康」をサポートするアプリや、ブランド品からファッションアイテム、電化製品までオールジャンルの商品を取扱うフリーマーケットアプリ

一般消費者が、仲卸の目利きに適った魚介商品を購入できるECサイト



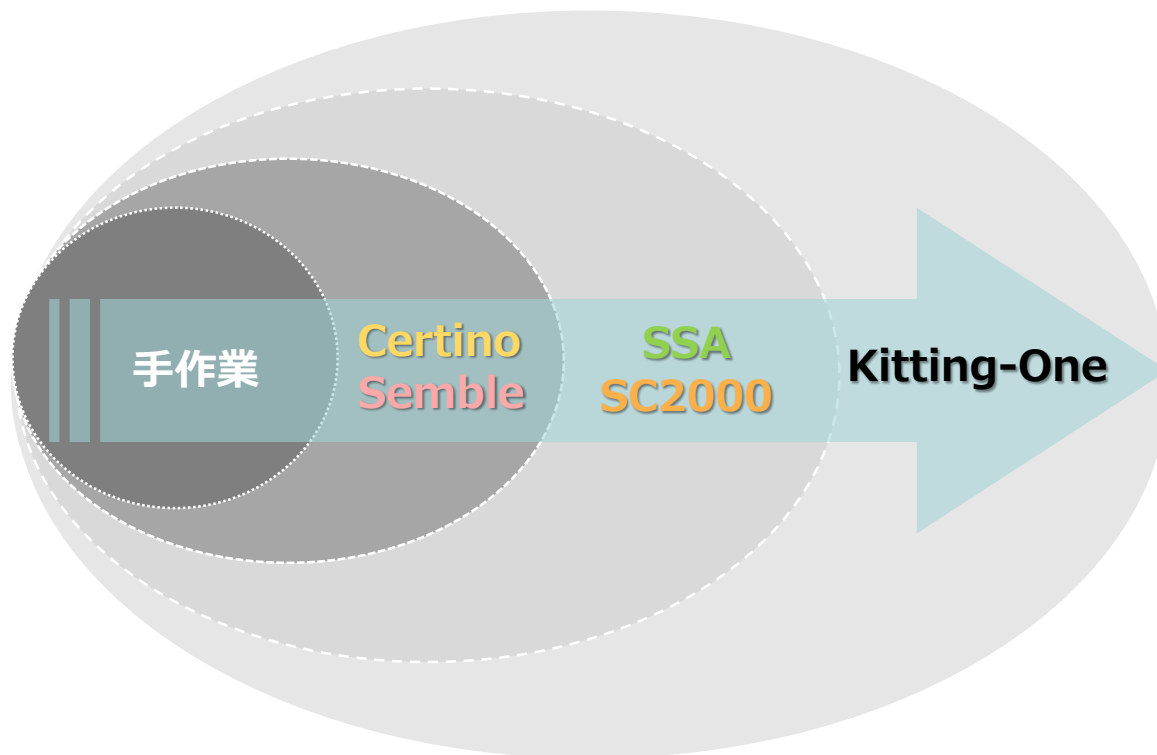
ビジネスサポートサービス	ATIS 交通情報サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高速・貸切バスなどの運送業、運輸・物流業、配送・引越業等の法人向けに、全国の高速・一般道路の渋滞、事故、規制情報など最新の交通事象をマップ上で確認できるクラウド型の交通情報サービス『ATIS on Cloud』提供 ■ ケーブルテレビ、コミュニティFM、新聞社等へのデータ配信提供などストック型ビジネスを展開 ■ GPS（IP無線）と道路交通情報連動型車両動態管理サービスに予定実績管理機能を追加した『iGPSonNETプレミアム』
	自社開発の商品を活用した受託サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ eコマース関連の受託開発 ■ チャット機能を活用したアプリサービスの受託開発 ■ 作業効率向上を目的とした自動検証システムの受託開発
	いなせり	<ul style="list-style-type: none"> ■ 東京魚市場卸協同組合所属の仲卸業者と飲食事業者向けインターネット水産物販売サービスを提供
	キitting	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人的作業の軽減を可能とし「生産性」「正確性」の向上を実現できるキitting作業支援ツールを開発・販売 ■ RPAツールの決定版「Kitting-One」を販売開始
	実証事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「ブロックチェーンと多機能『SMART PLUG』を活用した電力取引」の実証事業を株式会社エナリスと共同で進行 ■ 福島県浪江町にて「自動運転に係る情報基盤の構築及びまちなか巡回車両の実用化」の実証事業を進行
その他	太陽光発電	<p>山口県における再生可能エネルギーによる地域活性化を推進 小中学校体育館の屋根に設置した太陽光発電設備を活用して、 子供たちが環境や再生エネルギーについて学べる学習環境の整備を進行</p>

キッティング

※キッティングとは企業において社員が使用するPCなどの端末や周辺機器を、それぞれの環境に最適な状態に組み立ててセットアップ、設置すること。

スマートフォンを中心とした国内モバイル通信市場は、コンシューマ向けの成長が一段落する中、法人向け市場は「働き方改革」や「IoT」の普及を背景に、今後も成長が期待されている。キッティング業界においても、1台ずつ手作業で個別設定対応を行う単純作業から、ツールを活用した業務効率化の需要が高まってきている。

今後、企業におけるスマートフォン、タブレット、PCなどのIT機器の活用はますます拡大していくとともに、新しい端末への買い替え需要も含め、キッティング市場は今後大きく成長していくマーケットであると予想される。



キittingング

大手キャリアがKitting-Oneを導入し実動を開始。
今後、その他キャリアへの導入に向けた営業活動を加速するとともに、既存顧客へのアプローチを強化。

■ Kitting-One

お客様のニーズに合わせ、今まで開発した支援ツール『Certino』『Semble』『SSA』『SC2000』を連携させたキittingングRPA※ツールの決定版『Kitting-One』を発売開始。唯一無二のキittingング作業支援ツールを武器に、キittingング業界でのリーディングカンパニーを目指す。

※RPA・・・Robotic Process Automationの略で認知技術を活用した業務の効率化・自動化の取組み。

Certino
PC 1 台につき
最大20台の
スマホの
キittingングを
行うことが出来る。

Semble
予めPCで個別設定した
データのコピーを可能とし、
人的ミスをも最小限に抑える。
作業時間の予測が可能。

SSA
PC 1 台に最大20台のスマホ
画面が表示可能。
スマホごとの映像記録やスク
リーンショットの取得が可能な
ため、唯一無二の作業エビデ
ンスとなる。

SC2000
画像比較ツール。キittingング作業が
完了した後のスクリーンショット画像と
正しい設定完了時のパーツ画像を比較し、
その差異から設定ミスを検出。
納品前に設定確認をすることで品質
向上に繋がる。



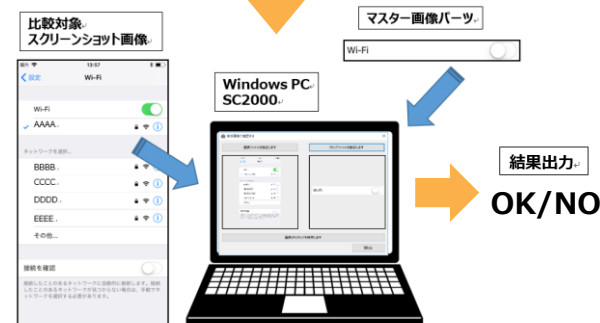
Certino

SSA(表示)

Semble



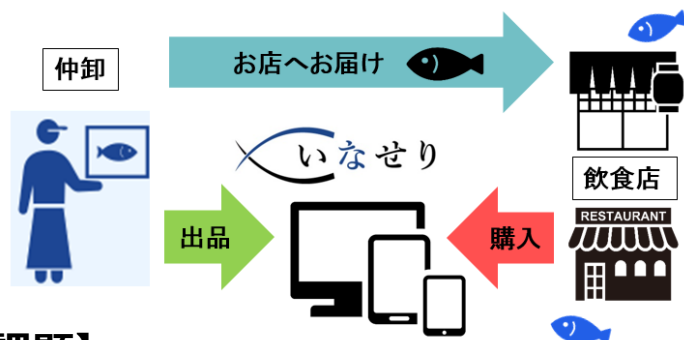
スクリーンショット 取得例



いなせり

■ いなせり (BtoB)

東京魚市場卸協同組合所属の仲卸業者向け
インターネット水産物販売サービス



【課題】

- ・ 仲卸の出品数がまだまだ少ない
- ・ 登録店舗数に対して購入店舗が少ない

仲卸の開拓と飲食店開拓を東卸組合と
いなせりで分業し、更なる登録社数の
増加と利用社数拡大を目指す。

■ いなせり市場 (BtoC)

一般消費者がインターネット上で、仲卸
の目利きによる豊洲市場の高品質な魚介
商品を購入できるECサイト



【課題】

- ・ 取扱い商品数が少ない
- ・ 価格が高い
- ・ サイズ (量) が多い
- ・ 魚屋との差別化

生産者からの直接仕入れを導入4/10にリ
ニューアルを実施。価格面、サイズ感の改
善や、商品点数大幅増加。(100品目以上)
豊洲ならではの珍しい商品も入荷。

顧客層の拡大、取扱量の増大を図るとともに、新たなサービス等事業領域の拡大を目指す！

提供サービス事例

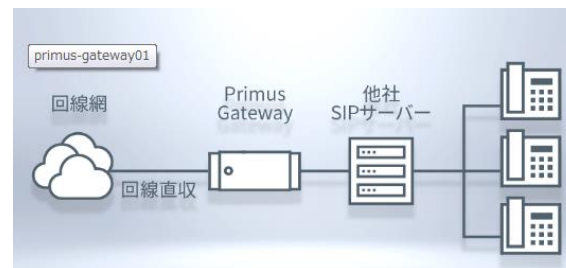
■ 地方自治体ボランティア運営支援システムの採択



東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会にむけて、各自治体で募集されるボランティアに対し、効率的かつ円滑にボランティア業務を運営できる『自治体向けボランティア管理システム』を構築。

シフト最適化機能により管理者の作業負担を軽減し、ボランティアの方の当日受付をQRコードで行うことでスムーズに運営が行えるなど、様々な機能を搭載。管理者だけでなく、ボランティアの目線も大切にし、双方どちらの立場でも簡単でわかりやすく使いやすいシステムを提供。

■ IP-PBXソフトウェア（PrimusⅢ）が、国内主要キャリアの接続試験・技術確認を全てクリア



NTT東日本・NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、KDDI、Coltテクノロジーサービス、アルテリア・ネットワークス、楽天コミュニケーションズ各キャリアが行っている接続試験及び、技術確認を全てクリアし、国内主要キャリアに全て対応。

【グレードアップポイント】

- ・簡単に回線設定することが可能
- ・他のSIPサーバーを接続するビハインド接続の容易
- ・現在使用している回線から他の回線に変更する際も、機器変更不要



2-2. ソリューション事業

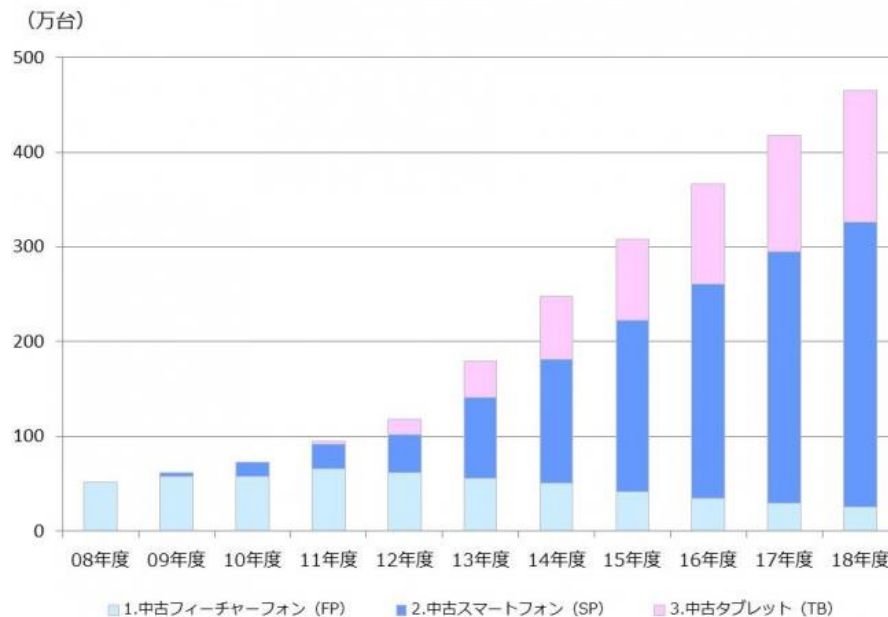
中古端末買取販売サービス（端末周辺事業）

中古端末の市場は右肩上がりであり、それに伴い法人端末の利用も上昇している。今後も増加が予想されることから、キittingの市場性は高いといえる。そんな中、当サービスの本格始動後、キitting作業請負や支援ツール導入の取引先である企業や携帯電話販社を中心に仕入先の拡大は順調に推移。取り扱い台数の増加に伴い、販売先の新規開拓を進行し、事業規模は堅調に推移。

更に端末の購入者が通信会社を自由に選べるようになる「SIMロック解除」が、中古端末でもいよいよ今年9月から適用される。

これにより、「通話・データ通信」と「端末」の完全分離プランの時代が到来することが予想され、中古端末の需要も一気に高まることが期待される。

【データ1】中古端末市場の推移・予測



出典:MMRI株式会社MM総研『中古端末市場の推移・予測(2014年10月)』

中古端末買取販売サービス（端末周辺事業）

中古端末販売に欠かせない、「データ消去」や価格を左右する「グレーディング（査定）」に着目し、リユースモバイルガイドラインを策定するリユースモバイルジャパン※へ2019年6月28日に加入。リユースモバイルジャパン公認のデータ消去ソフト開発にも着手。

※リユースモバイルジャパン:リユースモバイル通信端末市場の健全な発展および消費者保護を目的とした業界団体。

仕入先

通信キャリア

携帯電話販社（広域）

携帯電話販社（地方）

一般企業

当社



データ消去



グレーディング
（査定）

販売

バイヤー

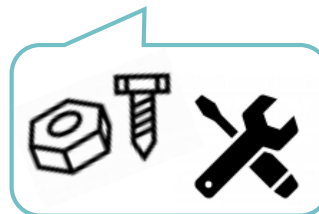


リファーブ



再生

販売



事業環境

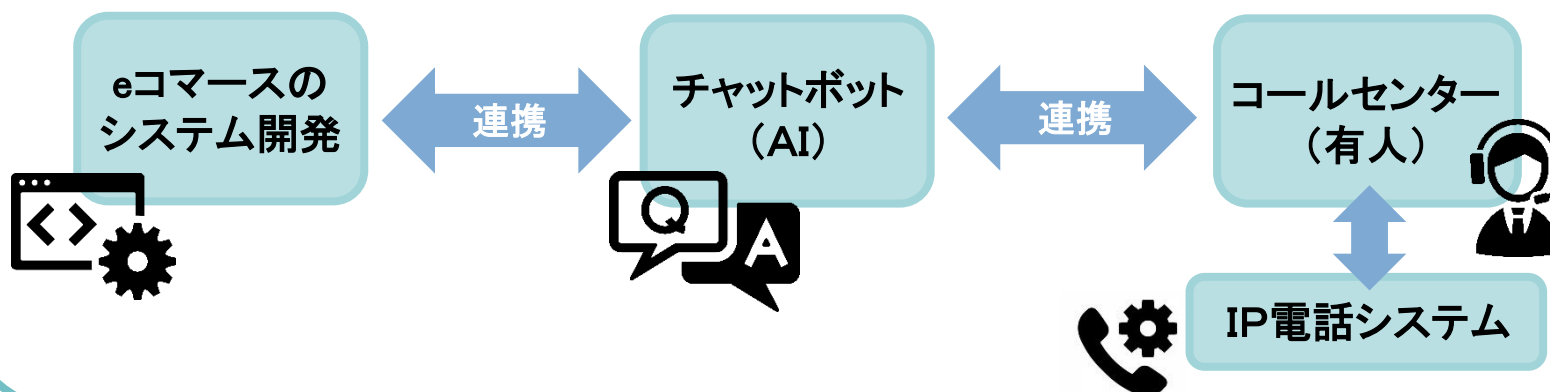
企業によるIT投資は引き続き増額基調の中、働き方改革、オリンピックなども背景に、AI、IoT、セキュリティ関連システムの需要が増大

提供サービス

クリエイション事業で培ったノウハウを活かし、様々な分野で受託開発（スクラッチ開発）を中心としたトータルソリューションサービス提供に注力

単独のシステム開発だけでなく、さまざまな分野との掛け合わせによるシームレスなサービス提供により、顧客満足度の高いサービス提供が可能

【サービス例】



提供サービス事例

システム開発（CRM－顧客管理－）



東京都立霊園公式サイト「TOKYO 霊園さんぽ」チャットボット試験導入



公益財団法人東京都公園協会が、都立霊園公式サイト「TOKYO 霊園さんぽ」にて、2019年度東京都立霊園使用者の募集時期に併せ実施するチャットボット「Repl-AI※」（自動でお客様からの質問に対話形式で答えるシステム）の試験導入を受託。当社の「チャットボット構築サービス」は、人口知能と自動応答プログラムなどを組み合わせ、用途に合わせた最適なシステムを短期間で構築可能。

デバッグ・検証・ユーザーサポート



国内発売された1,500機種以上のスマートフォン、タブレット、フィーチャーフォン、スマートウォッチを保有し、サイト・アプリの検証やユーザーサポートを行っております。

※当社は、株式会社NTTドコモが開発したチャットボットシステム「Repl-AI」のビジネスパートナーとして、様々なお客様の要望に応じたチャットボットを提供しております。

3.連結業績予想と事業展開

<連結業績予想>

売上高

クリエイション事業(コンテンツサービス)における通信キャリア以外のプラットフォームへの展開に注力。また、クリエイション事業(ビジネスサポートサービス)、ソリューション事業(システム開発・運用サービス)における受託開発が継続的に増勢に推移する他、新しいソリューション事業である「端末周辺事業」を大きく伸ばすことで、増収を図る。

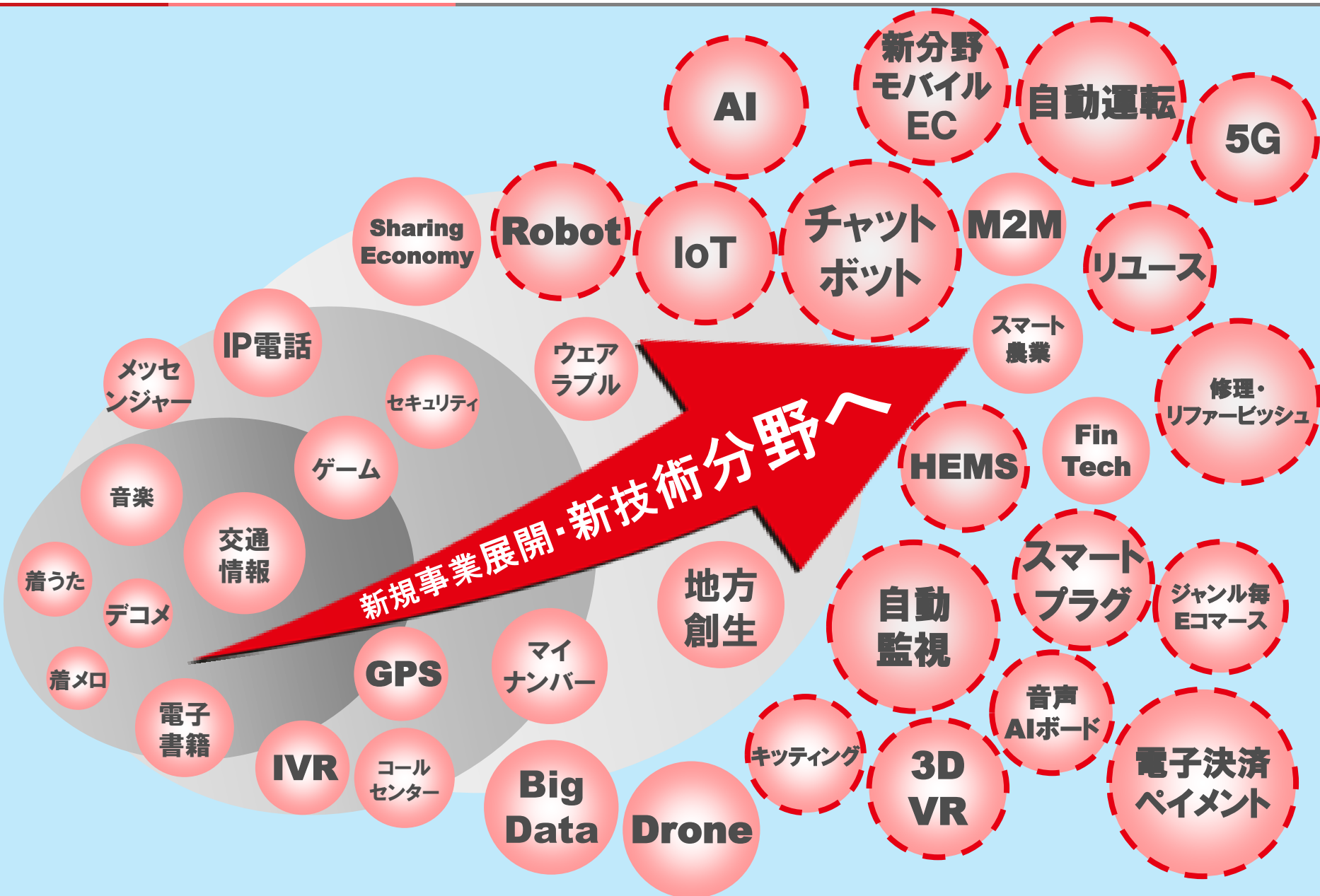
利益

事業拡大による増収に伴い、増益を図る。

(単位:百万円)

	2020年5月期 (予想)	2019年5月期 (実績)	前年度比	
			金額	増減率
売上高	3,850	3,413	436	12.8%
営業利益	275	242	32	13.5%
経常利益	300	292	7	2.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	160	97	62	63.6%

1株当たり年間配当金(2020年5月期予想):2.00円



■ **連結子会社8社**
■ **非連結子会社1社**



■ **(株)ダイブ**
IVR、アプリを活用した
デジタルプロモーション、
人材派遣



■ **交通情報サービス(株)**
交通情報サービス



■ **(株)フォー・クオリア**
アプリ/システム開発～
運用、デバッグ



■ **(株)and One**
IP-PBX 『Primus』、VoIP
エンジン 『Primus SDK』
の開発・販売



■ **(株)プロモート**
キッキング支援ツールの
開発、販売



■ **(株)会津ラボ**
アプリ/システム開発、
HEMS、自動運転ほか
新技術領域での実証事業



■ **山口再エネ・
ファクトリー(株)**
太陽光発電事業

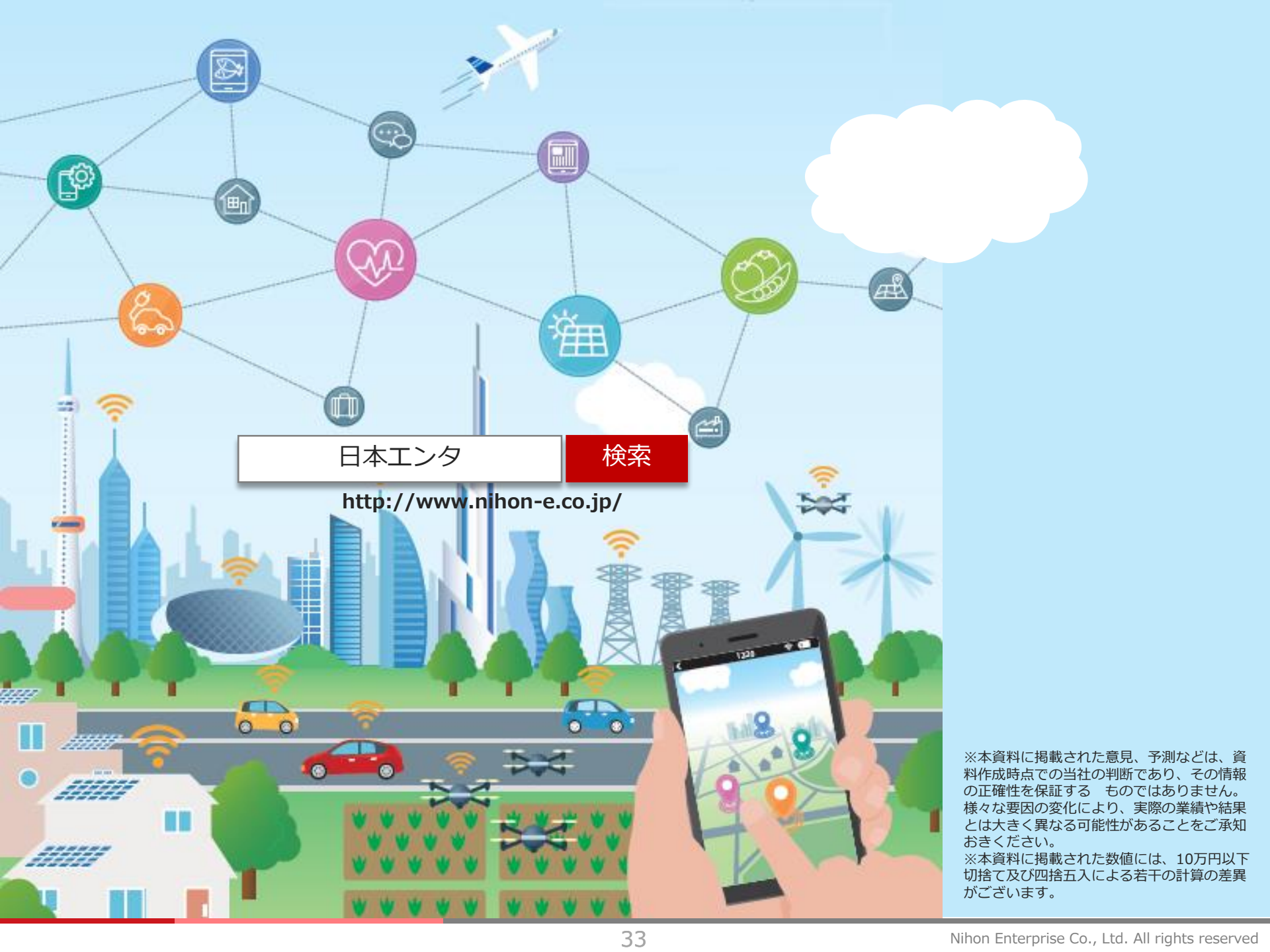


■ **いなせり(株)**
東京魚市場卸協同組合の、
鮮魚eコマース『いなせり』
の共同企画・開発・運営



■ **NE銀潤(株)**
コンテンツ運営

「経営資源の有効活用」と「グループシナジーの最大化」を目指し、事業を推進



日本エンタ

検索

<http://www.nihon-e.co.jp/>

※本資料に掲載された意見、予測などは、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

※本資料に掲載された数値には、10万円以下切捨て及び四捨五入による若干の計算の差異がございます。